



圖說：康和證券石牌分公司進駐新興豪宅區，康和證券總經理邱榮澄(中)帶領分公司啟動轉型

【本報訊】康和證券全據點優化計劃陸續啟動。顛覆券商營業大廳設置整面電視牆及排椅的刻板印象，康和證券內湖、屏東、高雄、永和、台南5間分公司皆已朝智慧理財數位中心轉型。今年第1間改裝遷址的石牌分公司則充分結合周邊醫療環境、豪宅客群，鎖定健康財富管理為主軸，建構高品質智慧快速的數位服務。

不走手續費殺價競爭的紅海路線，康和證券持續以創新為出發點，建立差異化商業模式，並透過大數據分析客戶喜好，為不同目標客群量身規劃財富管理方案。康和表示，將透過智慧交易、智能客服、智慧行銷，讓客戶接收即時高效的資訊，掌握更多獲利機會。

座落於台北市石牌的新興豪宅區，康和證券石牌分公司1月23日正式開幕，在醫療院所林立的街區中，石牌分公司定位為健康智慧理財中心。開幕當天，邀請知名中醫針對穴位保健、體重管理、冬季養生等主題，進行專題演講。未來將充分結合石牌周邊資源，以貼近在地生活的到位服務，營造精緻優質氛圍，成為康和證券在石牌地區的旗艦。

沒有大面積的電視牆與冰冷的單機，往昔看盤的排椅改由柔軟舒適的沙發取代，康和證券石牌分公司以紅色牆面、純白櫃檯的明亮具現代感設計，打造出友善溫馨的理財互動體驗區；尤其觸控式螢幕的軟體下單體驗，以O2O (Online To Offline，線上到線下) 的方式與投資人溝通，更貼近客戶需求。康和證券表示，在大數據分析、AI人工智慧、及深度學習等科技應用技術越來越純熟的時代，虛擬通路與實體據點必須相輔相成，利用FinTech (金融科技) 的創新，開發數位式的金融服務模式，讓每一位客戶都有機會享受以往法人及高資產客戶才能夠享有的VIP服務。

而因應即將上路的逐筆交易制度，康和證券更以高規格軟硬體裝備與友善的人機交易介面，協助投資人無痛接軌全新制度。康和證券除了自行研發電子交易系統，加快系統處理速度之外，更領先同業推出一鍵下單的《飆賺下單系統》，大幅縮減客戶下單交易的流程與時間，並即時顯示個別個股庫存損益，上線以來頗受好評。